

國內看起來蠻明顯的，國外市場的進行方式？

如果我們直接就做 PaaS，而且一部分的解決方案是 open source 的話，其實可以很快 reach 到很多用戶。因為這種東西的傳遞其實非常的快，只要一發現有個好用的東西，會有很多機構會嘗試。所以我們開始的時候會用這個模式。

顯然的我們比起大公司，例如 CISCO 比起來，我們顯然少了 global sales，或是價格可以減少一半之類的。身為 open source community 的一員，我們的選項應該是好好的維護 stackoverflow、reddit、把文件寫好、把服務做好。GitHub 也不是主要靠業務力量來拉用戶進來。

國外市場可以進行的另一種方向是去跟硬體廠商像是 Nvidia 談。他們的重點在賣 hardware，我們應該跟他們搭配前進。也有硬體廠商想要透過 AI 學校積極跟我們談，我們應該試著跟對方合作，彌補我們在 sales channel 上的不足。

因為大公司會進來，這應該是速度戰，目前這樣的募資經費夠嗎？

大的當然已經都在做了，但是 target audience 不一樣，他們目的就是要讓大家都去用 cloud，創造出 infrastruce 的 use case。像是 AI 學校有在評估，四個分校都要用 cloud solution 的話，每一家報價都是一億台幣以上。所以租用跟自建費用差距非常的大。所以我們希望藉由這個 niche 打進去。

VC 朋友建議我們做 vertical 領域，其實在這個領域會看到很多 VC 的文章建議你做 vertical。VC 會這樣說，是因為如果要 IPO 的話顯然做 vertical 的機會比較多。我們想像的是，可能很多人都覺得做 vertical 的很賺錢，那我們應該做他們的土壤，讓他們更容易進入那個 vertical。

看起來 core competence 是 on-prems 或是小規模便宜？

我會這麼想像，core competence 應該是把這個需求滿足：把複雜的環境設定解決掉。on-prems 比較像是現在的 niche。至於會不會便宜，應該是比他們自己 hire 人便宜。我們做得像是 JIRA、像是 GitHub Enterprise。我們的算法都是他們自己做要花多少時間、多少人來做，對我來說這叫做划算，一定要做對大家划算的生意，至於便宜就不一定了。

這個階段我們很需要學術界的用戶，因為學術界會挑剔，告訴我們想要什麼 feature。但是我們應該盡快找到學術界之外賺的用戶，作為真正獲利的管道。

你們現在想要打造的是 **tool**，但是很多傳統業界可能連人才都來不及培育。
在 **plan** 裡面有沒有 **tool** 之外的 **consulting** 規劃？

clkao: 我自己的預期是有很多人要做這件事情，我們提供工具跟他們合作，讓他們帶著工具去產業 AI 化。像 AI 學校、政府的計劃也是要媒合這些人。

hlb: 我的想法是我們不會做這個生意，因為這就是 short money。如果我們要做這個，直接去做就好了，賺多少錢也是非常明確的。我們的目標是希望幫更多單位解決問題的話，我們的解決方式可能是多辦 meetup，跟各種 partner 合作，媒合人才，提供軍火等等。剛剛說可能沒有很多人能夠做，我們要做的事情應該是讓這些人能夠，而不是自己跑去做。

資金稀釋問題

通常 15 ~ 18 個月會募下一輪，不過因為我們有些明確的收益來源，所以有些 safe net。我們會在五月底前跟會計師事務所確定好避免資金稀釋的做法。